

DESARROLLO INSTITUCIONAL, INTERCAMBIO INTERNACIONAL Y REGULACIÓN: APORTES A LA DISCUSIÓN SOBRE LOS TLC FIRMADOS POR COLOMBIA*

CRISTIAN A. YEPES**

RESUMEN

Los acuerdos comerciales buscan la creación de nuevos mercados y la dinamización de la economía con el objetivo de generar desarrollo económico; sin embargo, muchos de los procesos administrativos son ineficientes y amenazan la competitividad del país. La competitividad es fundamental para enfrentar los retos relacionados con la liberalización de mercados, pero al abordar teóricamente esta problemática, se encuentra que las herramientas que permiten eficiencia en esos mercados no son las adecuadas especialmente en las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

En este artículo se discuten, a partir de una revisión teórica, la pertinencia del desarrollo institucional, el intercambio internacional y la regulación en el establecimiento de dinámicas de gestión organizacional eficientes, entendiendo las dinámicas como todas aquellas acciones administrativas orientadas al aprovechamiento de la internacionalización, para enfrentar los retos de la liberalización económica en Colombia.

Palabras clave: Acuerdos comerciales, TLC, instituciones, gestión organizacional,

ABSTRACT

Trade agreements aim to find new markets and boost the economy in order to generate economic development, but many of the administrative processes are inefficient and threaten the country's competitiveness. Competitiveness is key to meeting the challenges associated with the liberalization of markets, but at theoretically addressing this problem, it is found that the tools for efficiency in those markets are inadequate especially in small and medium enterprises (SMEs).

* Este artículo hace parte de la investigación "Dinámicas de gestión organizacional en las pymes exportadoras colombianas en el contexto de los tratados del libre comercio TLC con Estados Unidos y Corea del sur" presentado para optar por el título de Magíster en Relaciones y Negocios Internacionales en la Universidad Militar Nueva Granada. Agradezco los aportes de Marleny Cardona Acevedo, directora del trabajo de grado.

** Lingüista, Magíster en Relaciones y Negocios Internacionales de la Universidad Militar Nueva Granada, Profesor de ESAP y Universidad de La Salle.

Recibido: 23 de septiembre de 2013 - Aprobado: 30 de septiembre de 2013

In this paper we discuss, from a theoretical review, the relevance of institutional development, international exchange and regulation in the establishment of effective organizational management dynamics, understanding the dynamics as all administrative actions aimed at harnessing of internationalization, to meet the challenges of economic liberalization in Colombia.

Key-words: Trade Agreements, FTA, institutions, organizational management

RESUMO

Os acordos comerciais têm por objetivo encontrar novos mercados e impulsionar a economia, a fim de gerar desenvolvimento econômico, mas muitos dos processos administrativos são ineficientes e ameaçar a competitividade do país. Competitividade é essencial para enfrentar os desafios associados com a liberalização dos mercados, no entanto, abordar teoricamente este problema, verifica que as ferramentas para a eficiência nesses mercados são inadequadas, especialmente em pequenas e médias empresas (PME).

No presente artigo vamos discutir, a partir de uma revisão teórica, a relevância do desenvolvimento institucional, o intercâmbio e a regulação no estabelecimento de dinâmicas eficazes de gestão organizacional internacional, a compreensão da dinâmica como todas as medidas administrativas destinadas a aproveitar de internacionalização, para enfrentar os desafios da liberalização econômica na Colômbia.

Palavras-chave: Acordos de comerciais, TLC, instituições, gestão organizacional.

JEL: F15, F53, F55

INTRODUCCIÓN

La mayoría de países en desarrollo obtuvieron su nivel de industrialización gracias a las estrategias de mercados internacionales. La liberalización comercial genera posibilidades de desarrollo cuando se hace de forma apropiada y justa, y es fundamental en el desarrollo de las sociedades especialmente aquellas en proceso de industrialización.

Los países que han logrado éxito en la liberalización comercial utilizaron estrategias fuera del modelo de libre mercado impuesto por los países desarrollados, en donde obtienen grandes excedentes económicos en detrimento de las economías emergentes. Estos países “(...) mostraron que la desigualdad no era necesaria para crecer” (Stiglitz, 2005) como se ha pensado en la mayoría de procesos de liberalización económica en donde países con altos niveles de concentración de rique-

za abren sus mercados favoreciendo solamente a una minoría de la población.

De esta forma, los gobiernos proporcionaron infraestructura física e institucional permitiendo el desarrollo de la competitividad y la productividad, superando las asimetrías del mercado presentes en la mayoría de los procesos de liberalización económica. Todo esto generó ese fenómeno del gran desarrollo de los países asiáticos que hoy conocemos, también coadyuvó la protección a la industria nacional, especialmente aquella incipiente.

Es así como países como Corea y Japón se centraron en una política de “grandes conglomerados empresariales nacionales y restringieron los flujos de inversión extranjera directa que constituyeron menos del 5% del PIB entre 1987 y 1992” (Stiglitz, 2005). Sin embargo, países como Singapur y Malasia buscaron atraer grandes empresas multi-

nacionales extranjeras (30% del PIB de inversión extranjera directa) logrando de igual forma altos niveles de desarrollo. La clave del éxito de estos países, a pesar de las diferencias en sus políticas económicas, se basó en los altos niveles de inversión en capital físico y humano.

Colombia ha venido firmando diferentes tratados de libre comercio con el objetivo de encontrar nuevos mercados que permitan desarrollar la economía nacional. Sin embargo, muchos de los procesos administrativos son ineficientes y amenazan la competitividad del país en ese contexto. Por esta razón, la competitividad es fundamental para enfrentar esos retos relacionados con la liberalización de mercados. Pero, al observar la realidad, las herramientas que permiten eficiencia en los mercados no son las adecuadas especialmente en las pequeñas y medianas empresas (pymes).

Así, el conocimiento de la perspectiva del desarrollo institucional y la regulación en el marco de las políticas de intercambio internacional orientadas desde tratados de libre comercio en el contexto nacional, para competir de forma equilibrada y fortalecer la industria incipiente, es un referente, ya que Colombia se ubica en el puesto 82 de 150 países en términos de desarrollos logísticos y en términos de infraestructura, 85 de 150. De la misma manera el país no es el principal exportador de ningún producto y los niveles de competitividad en los diferentes sectores, especialmente en las pequeñas y medianas empresas, son muy bajos. Lo anterior, puede generar efectos altamente negativos relacionados con pérdidas sistemáticas de empleos e ingresos medios de la población.

METODOLOGÍA

La metodología en la elaboración del presente artículo posee dos fases: en la primera, se hace una revisión de literatura para el análisis del desarrollo institucional, el intercambio internacional y la regulación en el marco de la liberalización

comercial que permite estructurar las políticas de liberalización económica; de esta manera, se observa la perspectiva de las instituciones de North, la teoría del intercambio internacional, la mirada desde la regulación y las convenciones sociales. En la segunda fase, se discuten las incoherencias en las políticas públicas luego de realizado el abordaje teórico.

MARCO DE REFERENCIA

Uno de los factores que generan competitividad en el intercambio comercial tiene que ver con la fortaleza de las instituciones y su capacidad para regular ese intercambio con el objetivo de que se oriente al desarrollo económico y social. Esos tres ejes se articulan con el objetivo de que el comercio internacional beneficie a la mayoría de la población y no se constituya en un elemento de pérdida de soberanía e incapacidad del Estado para responder a las demandas sociales.

4.1 LAS INSTITUCIONES Y EL CAMBIO INSTITUCIONAL DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Las instituciones son un factor fundamental en el desarrollo de políticas de Estado y de gobierno y en el fortalecimiento de las organizaciones como las pymes. A través de esas instituciones los individuos y la sociedad en general determinan sus comportamientos y pueden generar los cambios deseados en la obtención del desarrollo. De acuerdo con North (1990) “Las instituciones son las reglas del juego de una sociedad, o formalmente hablando, es el dispositivo humano que define la interacción humana”. Por esta razón, la existencia de unas reglas claras y orientadas a objetivos de desarrollo contribuye a que la sociedad en general se articule hacia los cambios deseados.

De igual manera las organizaciones se constituyen en un eje fundamental en el desarrollo. Para

North (1990), “las organizaciones incluyen cuerpos políticos (partidos políticos, el Senado, concejos municipales, agencias de regulación), cuerpos económicos (empresas, sindicatos, cooperativas, granjas familiares), cuerpos sociales (iglesias, clubes, organizaciones deportivas) y cuerpos educativos (colegios, universidades, centros de entrenamiento)”. En la medida en que se transforman esas reglas de juego que son las instituciones y se orientan al desarrollo, de la misma manera se transforman las organizaciones, ya que estas son producto del accionar de los individuos; de igual forma, las organizaciones retroalimentan las instituciones haciendo que las visiones de los individuos en general se transformen.

Una de las características más importantes de las instituciones es que “transforman la actividad económica a través de la reducción del costo de intercambio y producción junto con la economía” (North, 1990). Todo esto debido a la certidumbre de tener reglas claras, eficaces y eficientes que facilitan a la vez la interacción de los individuos y en un escenario global de la sociedad.

Sin embargo, es importante señalar que las instituciones ineficientes tienden a permanecer debido a un interés de corto plazo en la planeación. Generalmente los gobiernos buscan otorgarse legitimidad a través de políticas asistencialistas permeadas por corrupción que diseñan organizaciones de igual manera ineficientes generando un estancamiento en la construcción de reglas de juego claras y estables.

4.2 INTERNACIONALIZACIÓN COMO POLÍTICA DE INTERCAMBIO

La construcción histórica de las políticas comerciales se remonta al mercantilismo que tuvo gran importancia entre los siglos XVI y XVII, y hace referencia al hecho de que los países limiten al máximo sus importaciones y aumenten sus exportaciones para lograr crecimiento económico. Este enfoque

se sustentaba en la idea de que el oro como elemento de intercambio constituía la riqueza de las naciones; por tanto, era fundamental mantener grandes reservas de ese metal precioso a través de una balanza comercial altamente favorable. Sin embargo, estudios posteriores demostraron que mantener tales niveles de exportaciones limitando las importaciones generaba inflación, lo que limitaba el acceso de los ciudadanos a los bienes y se perdía competitividad.

Smith (1776) plantea que cada Estado especializa su producción en aquellos bienes en donde se tenga una ventaja con respecto a otro Estado; señala que “los países deben especializarse en la producción de bienes para los que se tiene una ventaja absoluta y luego cambiarlos por los bienes que tienen otros países”. De esta manera, el Estado no interviene en los mecanismos de mercado, y son estos los que finalmente permiten que las economías identifiquen sus ventajas en la obtención de mayores beneficios económicos.

Ricardo (1817), desarrolla la teoría de Adam Smith de la ventaja absoluta y plantea la idea de que si un país tiene ventaja comparativa en dos o más productos, se especialice en aquel en donde sea más eficiente y comprar los productos de otros países en donde se es menos eficiente, así en el propio país estos productos se produzcan con más eficiencia. Es así como no solamente la producción aumenta sino que además los países se benefician del comercio debido a que el intercambio comercial genera mayor productividad tanto en el país en donde se es más eficiente como en aquel en donde esa eficiencia es menor.

De acuerdo con Moret (1960), “existen dos condiciones en la teoría clásica para que exista intercambio. Primero se define la estructura internacional y luego se precisa el precio en que se dará el intercambio”. En la estructura internacional, como ya se ha observado, cada país especializa su producción en lo que se considera es más eficiente dado que

se incrementa la producción, incluso de las naciones menos favorecidas, las cuales tendrán siempre algo para exportar. Sin embargo, Stuart Mill y posteriormente Alfred Marshall plantean que el intercambio depende de la demanda recíproca; es decir que no solamente los niveles de productividad a través de la especialización generan eficiencia en el intercambio internacional, sino que la necesidad que se tenga de un producto determinado influye en esas relaciones de intercambio.

La nueva teoría del comercio propuesta en la década de los setenta señala que la capacidad de las empresas en el comercio internacional depende de las economías de escala. Es decir que la reducción de costos a través de estrategias como la implementación de tecnologías es fundamental en el desarrollo de la competitividad. Según Hill (2007), “las economías de escala son reducciones de los costos unitarios que se obtienen con grandes volúmenes de producción”. De esta manera se ha logrado reducir costos en muchos sectores como software especializado, farmacéutico y automóviles.

Por su parte Porter (1998) señala que existen unos factores externos que hacen que las empresas a nivel local sean más o menos competitivas. “Cuatro atributos generales de una nación definen el entorno en que compiten las empresas locales y que esos atributos promueven u obstaculizan la creación de una ventaja competitiva. Los atributos son:

- Dotación de factores. Situación de un país en cuanto a factores de producción, como trabajadores capacitados o la infraestructura necesaria para competir en una industria.
- Condiciones de la demanda. Naturaleza de la demanda interna del producto o servicio.
- Sectores afines y de apoyo. Presencia o falta de proveedores y empresas afines competitivas en el plano internacional.

- Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Condiciones que determinan cómo se crean, organizan y manejan las empresas, así como el carácter de la rivalidad nacional” (Porter 1998)”.

Es así como el contexto es determinante en el éxito del intercambio internacional y condiciona el desarrollo e implementación del modelo.

4.3 ALCANCES DE LA TEORÍA DE LA REGULACIÓN EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

Como se ha observado, la teoría clásica del comercio internacional privilegia la no intervención del Estado partiendo de la premisa de que el mercado es el mejor proveedor de recursos en una sociedad a través de la eficiencia que caracteriza a ese mercado. Se considera, entonces, que la intervención genera ineficiencia y es la sociedad en general la que se ve afectada ya que se disminuye la utilidad de los bienes y servicios.

Sin embargo, dada la crisis de las economías desarrolladas en el siglo XIX, se replantea el papel del Estado frente al mercado y al desarrollo social. Es así como se afirma la importancia de la intervención del Estado para corregir las fallas del intercambio comercial; de acuerdo con Miranda y Márquez (2005), “la intervención estatal parte del principio liberal de la garantía de derechos que precisamente brinda el Estado”.

De igual manera, el Estado interviene “cuando actúa como agente económico, es decir cuando se comporta como productor o consumidor de bienes y servicios” (Miranda y Márquez, 2005). De esa manera el Estado puede generar condiciones tales como pleno empleo, estabilidad de precios a través de la producción de un bien escaso, o ingresos medios a través de la compra de sobreproducción de bienes y servicios o como un estímulo a la producción.

Por su parte, la intervención normativa está relacionada con la garantía de los objetivos estatales superponiéndolos a la actividad económica. Por tanto, “la intervención normativa no se dirige a corregir fallas del mercado, ni a buscar un orden económico preciso, sino que refleja la política y los intereses del Estado” (Miranda y Márquez, 2005). A diferencia de la teoría clásica de no intervención, donde el intercambio económico determinaba la política, en la regulación económica el intercambio comercial es un instrumento para el desarrollo de los objetivos de Estado.

De esta forma, la regulación surge como una de las facultades del Estado democrático liberal para garantizar el bien común. Para Miranda y Márquez (2005), parafraseando a Hauriou “la peculiaridad de la intervención administrativa radica en la tendencia a conceder a la administración los poderes para evitar que la actividad privada de los ciudadanos perturbe el orden económico, poderes que incluyen los de imponer limitaciones a la libertad y derechos de los ciudadanos”. En ese sentido, cuando la libertad de mercado afecta el interés general de la sociedad, el Estado legítimamente interviene como garante de esos derechos afectados.

El concepto de regulación nace con la crisis del Estado interventor que lleva a una transformación del modelo económico hacia la apertura y el libre mercado. Ese libre mercado en la prestación de bienes y servicios a la comunidad se regula para que esos servicios se presten de manera eficaz. En ese sentido, el papel regulador del Estado tiene que ver con la garantía en la prestación efectiva de bienes y servicios a la comunidad en condiciones de mercado. De esta manera, la intervención estatal se da a través de autoridades administrativas independientes del gobierno central y buscan exclusivamente el cumplimiento de las condiciones económicas planteadas en la carta política.

4.4 CONVENCIONES SOCIALES Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL

El desarrollo organizacional y de políticas de gestión está determinado por las convenciones sociales que generan patrones de comportamiento en la sociedad y estructuran el desarrollo económico local en el cual la dinámica de gestión organizacional de las pymes se configuran en un eje articulador de ese desarrollo. Para Miller (2008), “las convenciones son pautas de comportamiento empíricamente observables que tienen la característica de ser regulares, arbitrarias y estables”. En esa medida, las pautas de comportamiento adoptadas por un grupo social influyen en su desarrollo económico y en una adecuada gestión organizacional.

Desde la perspectiva weberiana, las convenciones demandan un nivel de obligatoriedad y su desconocimiento genera el rechazo de los miembros del grupo social. Ese rechazo, en el caso de la gestión, tiende a ser más efectiva que el derecho en donde un grupo especializado tiene la función de castigar las conductas discordantes. La reprobación generada por los grupos sociales es más difícil de evadir que el derecho, ya que en las convenciones actúan la mayoría de los individuos mientras que en el derecho solo la minoría especializada.

La estrategia internacional es otro de los mecanismos fundamentales en la gestión organizacional. De acuerdo con Hitt y Hoskisson (2004) “una estrategia internacional es aquella en que la empresa utiliza los bienes y servicios fuera de su mercado interno. De esta manera, los mercados internacionales presentan nuevas oportunidades potenciales. Sin embargo, la mayoría de empresas nacionales concentran la demanda en el medio local lo que evidencia problemas de competitividad futuros ya que el mercado interno está altamente saturado y no se vislumbran posibilidades de crecimiento. Por esta razón es fundamental, “la aplicación de la estrategia internacional que tiene particular atracti-

vo para las empresas que compiten en mercados nacionales que ofrecen pocas oportunidades de crecimiento”.

En la definición de la estrategia es importante la especificación de la estructura organizacional ya que esta “influye en la forma en que trabajarán los administradores y en las decisiones que se derivarán de su trabajo” (Hitt y Hoskisson, 2004). De esta manera y teniendo en cuenta el objetivo de la inserción y búsqueda de mercados internacionales es fundamental el establecimiento de una estructura organizacional de las pymes exportadoras con el objetivo de que se adapte de manera eficiente a la estrategia internacional y cumpla con los objetivos de búsqueda de nuevos océanos azules. La estructura multidivisional está compuesta por divisiones operativas que representan, cada una, un negocio o centro de utilidades por separado y el director general o presidente delega en los gerentes de división la responsabilidad de las operaciones diarias y la estrategia de la unidad de negocios.

Esta estrategia permite una alta descentralización de la toma de decisiones con objeto de que la organización se adapte a los contextos específicos de las diferentes culturas. Por tanto, esa descentralización permite un alto nivel de coordinación entre las diferentes unidades con objeto de que se adapten a los objetivos estratégicos generales de la empresa. Es así como las unidades estratégicas de negocios “están relacionadas en términos de los productos y negocios que comparten, o las dos cosas, pero las divisiones de una UEN comparten la competencia de producto o mercado con el propósito de lograr economías de alcance”. (Hitt y Hoskisson, 2004).

Las estrategias de Internet son otro de los elementos que permitan mejorar la gestión de las empresas en crecimiento. Porter (1998), plantea que “la tecnología de la Internet provee mejores oportunidades para las compañías de establecer posicionamientos estratégicos distintivos”. Sin

embargo, es importante comprender que el uso de estrategias de Internet no está directamente relacionado con un incremento marginal de utilidades a través de la modificación de procesos utilizando los sistemas Web; por el contrario estos desarrollos en muchas empresas han acarreado altos costos con bajas utilidades. La estrategia de Internet está enfocada al posicionamiento de la compañía y a la atracción de nuevos clientes. Por esta razón, “muchas compañías han subsidiado la compra de productos y servicios con el objetivo de lograr un posicionamiento en la Internet y atraer una base de clientes” (Porter, 1998), lo que necesariamente no se traduce en dinero en efectivo sino en incrementos en valores accionarios.

Todo este modelo de gestión de pymes se acompaña de un componente de políticas públicas que emerjan desde el Estado y que se articulen a los diferentes actores sociales. Cardona y Cano (2006), señalan que “el Estado es facilitador y promotor de las iniciativas de desarrollo local, que integran horizontalmente las regiones, con intervenciones de tipo micro y macro”. De esta forma, se ofrece la asistencia técnica necesaria para la construcción de redes empresariales y en el fortalecimiento de la gestión estratégica que permita la adecuada inserción internacional de esas pequeñas empresas.

DISCUSIÓN

De acuerdo con la revisión de la literatura se observa que las instituciones “pueden ser creadas como el caso de la Constitución de los Estados Unidos o evolucionadas a través del tiempo” (North, 1990). En el caso colombiano y evidenciando los retos de la inserción internacional, es fundamental el desarrollo de unas instituciones que permitan interactuar de forma eficaz frente a esos retos globales. En esa medida, la gestión pública interna orienta su accionar hacia los individuos quienes estarán articulando consciente o inconscientemente el proceso integrador.

La teoría del comercio internacional influye notablemente en la toma de decisiones sobre políticas comerciales por parte de los gobiernos. Especialmente en los noventa, se hizo énfasis en la necesidad de abrir nuevos mercados con el objetivo de mejorar la calidad de vida de los habitantes de las diferentes sociedades. Por esta razón, es necesario observar los diferentes ejes que articulan esa teoría del comercio internacional.

A diferencia de la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo en donde la especialización se lleva a cabo teniendo en cuenta la productividad, el modelo Heckscher-Ohlin afirma que la especialización no solamente está basada en la esa productividad, sino en el aprovechamiento de los factores de producción tierra, trabajo y capital. De esta manera “los países exportarán los bienes que aprovechan más los factores que abundan en su suelo y que importarán los que son producto de los factores escasos” (Hill, 2007). Así, un país con suficiente tierra especializará su producción en el sector agrícola y otro con suficiente mano de obra se puede especializar en el sector manufacturero. En ese sentido, sería benéfico para un país como Colombia insertarse en el mercado internacional a través de políticas de libre comercio que fomente la especialización y la competitividad de sectores productivos especialmente aquellos relacionados con la tierra.

No obstante, Samuelson (1958) afirma que cuando se establecen políticas de libre mercado, la reducción del costo de los productos debido al incremento de la productividad, no compensa los costos de ajuste tales como la pérdida de empleos o la reducción de salarios. Cuando se realiza un tratado de libre comercio entre un país como Estados Unidos y uno como China “los precios más bajos que pagan los consumidores estadounidenses por los bienes importados de China al establecer el régimen de libre comercio no bastan para dar una ganancia neta a la economía estadounidense si el efecto dinámico del libre comercio es abatir los niveles salariales reales

de Estados Unidos”. De esta manera, los costos de ajuste no compensan los beneficios recibidos por el libre mercado, especialmente cuando la pérdida de empleos o disminución de salarios demora en retomar su estabilidad.

Además, las características de la economía interna dan a los países ricos una posición privilegiada en el contexto del comercio internacional. La economía interna fue la que incentivó la productividad y la innovación y no el libre mercado como lo plantea la teoría clásica. “Durante la mayor parte del siglo XX, una gran proporción de los nuevos productos del mundo fueron ideas de empresas estadounidenses y se vendieron en ese mismo mercado” (Vernon, 1966). De esta manera, el proceso de inserción colombiano a través de tratados de libre comercio desconoce la capacidad de consumo interno de los bienes y servicios producidos al interior del país y de esa manera se lesiona la competitividad en el escenario internacional.

Para Marshall, tal y como lo entiende Moret (1960), “el país que obtenga la ventaja mayor será aquel del cual su producto sea más apreciado en esa relación de intercambio”. Por tanto, no es suficiente la simple especialización si el producto no genera una demanda que compense el costo de haber dejado de producir otro producto dada esa especialización. Por esta razón, no es suficiente la simple inserción comercial a través de un TLC sino que es necesario hacer una revisión sistemática de la apreciabilidad de los productos por los cuales se obtiene una desgravación arancelaria.

De la misma manera, partiendo de la teoría de la regulación, los tratados de libre comercio firmados por Colombia no se alinean a políticas claras de desarrollo persiguiendo solamente el incremento de la inversión y/o el crecimiento económico. Las políticas de libre comercio son en Colombia un fin en sí mismas y no están articuladas a los planes de desarrollo nacional y locales visualizando objetivos de bienestar de la población en general.

En el caso de las pymes colombianas existe una carencia en la articulación de tal manera que se limita la vinculación de la pequeña y mediana empresa con las demás empresas. Para Cardona y Gutiérrez (2010), “la nueva forma de organización económica es aquella que se construye en torno a la empresa red, como un nuevo modo de acción. No son solo redes de empresas sino firmas que trabajan en redes de apoyo y de cooperación entre ellas, en redes de subcontratación y de relación con empresas más grandes”. De esta manera, se mejora la competitividad para el intercambio comercial en el contexto de los nuevos procesos de internacionalización; por tanto, se fortalece la capacidad de las pymes y en esa medida el desarrollo social.

Uno de los principales problemas en la gestión para la innovación tiene que ver con el desconocimiento de las dinámicas de las pequeñas y medianas empresas. Según Cardona y Cano (2006) “la investigación empírica se ha concentrado en la actividad innovadora de las grandes empresas y han descuidado la de las micro, pequeñas y medianas empresas. Esto porque se cree que la actividad innovadora y tecnológica es promovida por las grandes empresas e inhibida por las pequeñas”. Por tanto, en un país como Colombia que se hace vulnerable en la medida en que se internacionaliza, la investigación en innovación pierde pertinencia, dado que las pymes son un motor del desarrollo económico nacional.

Dado lo anterior, es necesario para las pymes colombianas una estructura organizacional relacionada, con una estrategia transnacional que “combine la capacidad de respuesta a lo local, que caracteriza a la estrategia multinacional con la eficiencia de la estrategia global”. (Hitt, 2004). Es decir, que permita la mejor utilización de los recursos naturales colombianos y a la vez sea capaz de adaptarse a las condiciones geográficas y culturales de los mercados internacionales en donde se haga presencia. Todo esto apoyado por

el concepto de empresa red que sienta las bases en términos de recursos para contribuir en la gestión especialmente de las pequeñas empresas.

Las convenciones en el caso de la gestión están orientadas al desarrollo económico y social y contribuyen a que los individuos alineen sus intereses personales con los sociales. Según Miller (2008), citando a Weber, “uno se conforma con una convención principalmente porque su medio social aprueba dicha conducta y desaprueba la contraria”, es decir que una convención orientada al desarrollo difícilmente genera rechazo así ciertos intereses sean contrapuestos.

Desde el interior de la organización es necesario consolidar mercados a través de las estrategias de gestión de recursos e innovación que no sean fáciles de imitar. De acuerdo con Porter (1998), “Los competidores pueden rápidamente imitar, técnicas de administración nuevas tecnologías y formas de satisfacer las necesidades de los clientes” y para esto se hace necesario un conjunto de actividades diferenciadoras y de aprovechamiento de la cultura local con objeto de que la innovación sea efectiva. Así mismo, el autor plantea que “La esencia de la estrategia está en las actividades, es decir realizar actividades de forma diferente o realizar diferentes actividades”. En ese sentido, las pequeñas empresas exportadoras en muchos casos desconocen la estrategia de innovación, la producción constante y dinámica de productos que logren impactar el mercado local e internacional.

Basado en la teoría de los océanos azules, se puede afirmar que las pymes podrían lograr mayores valores económicos si generaran mercados adicionales donde la competencia sea irrelevante. Para Kim (2005), “la única forma de derrotar la competencia es dejar de tratar de derrotar la competencia; de esta forma, se concentran las acciones administrativas en el desarrollo de una estrategia autónoma que impacte nuevos mercados. Todo esto debido al hecho de que “las industrias nunca

permanecen estáticas sino que evolucionan continuamente; las operaciones mejoran, los mercados se expanden y los competidores llegan y se van". La mayoría de empresas aún enfocan su mercado en un escenario altamente competido y cambiante y no se vislumbra una estrategia clara para la saturación absoluta de ese mercado y el cambio de costumbre de los consumidores.

Sin embargo, para Cardona y Gutiérrez (2010), "El desarrollo de actividades innovativas constituye una condición necesaria, pero insuficiente para garantizar un buen comportamiento económico, especialmente de las unidades productivas". En el caso de las pymes, la innovación es insuficiente ya que los recursos son limitados y las condiciones del entorno inapropiadas. Por esta razón, es fundamental el desarrollo de redes organizacionales que fortalezcan la capacidad productiva de las pequeñas empresas y dinamicen el entorno para el intercambio comercial.

Es determinante que la política pública se enfoque en programas personalizados por encima de acciones generalizadas. La mayoría de políticas para la gestión de las pymes por parte de Proexport se basan en capacitaciones acerca de los procedimientos para exportar desconociéndose las particularidades de estas empresas que ven limitado su proceso de gestión organizacional debido a la falta de apoyo gubernamental.

Es así como la gestión pública se constituye en un factor crucial en el acercamiento de las pymes más jóvenes al ámbito internacional, lo que no necesariamente tiene que ver con procesos de exportación sino de importación de bienes de capital o tecnologías. De la misma manera, se hace fundamental el hecho de facilitar a estas empresas incipientes la constitución de redes organizacionales a través de programas gubernamentales para tal efecto. De esta manera, se provee a estas pymes jóvenes de posibilidades para la realización de actividades de gestión organizacionales que mejoren su competitividad para el proceso de internacionalización.

CONCLUSIONES

Los retos de la inserción internacional y la problemática asociada a la gestión organizacional de las pymes hacen necesario el desarrollo de unas instituciones que permitan interactuar de forma eficaz frente a los retos globales. En esa medida, la gestión pública interna orienta su accionar hacia los individuos y las organizaciones quienes estarán articulando consciente o inconscientemente el proceso integrador.

El proceso liberalizador que vive Colombia y que se refleja en la proliferación de los TLC, como los firmados con Estados Unidos y Corea del sur, está basado en la teoría clásica del intercambio comercial según la cual los Estados deben integrarse en la búsqueda de nuevos mercados, especializándose en aquellos bienes en donde se tienen ventaja absoluta o comparativa. Sin embargo, las economías de escala, en donde a través del establecimiento de estructuras productivas se busca reducir costos unitarios, son necesarias para el desarrollo competitivo y el éxito en el intercambio internacional.

A pesar de los planteamientos de la teoría clásica en donde el mercado es el mejor proveedor de recursos y el Estado debe limitar al máximo su intervención, las crisis históricas han demostrado que el Estado puede generar condiciones tales como pleno empleo, estabilidad de precios a través de la producción de un bien escaso, o ingresos medios a través de la compra de sobreproducción de bienes y servicios o como un estímulo a la producción. En ese sentido, el papel regulador del Estado y las políticas públicas se convierten en un elemento fundamental en el acompañamiento de la gestión organizacional de las pymes exportadoras en el marco de los TLC con Estados Unidos y Corea del Sur.

Las convenciones sociales que generan patrones de comportamiento en la sociedad contribuyen al

desarrollo económico local en el cual la dinámica de gestión organizacional de las pymes se configura. De esta manera, dada la transformación de los comportamientos sociales se logra eficiencia en los procesos administrativos de la industria incipiente.

Las estrategias de innovación son insuficientes en los casos de las pymes exportadoras colombianas ya que los recursos económicos y el acceso al crédito es limitado y las condiciones del entorno son desfavorables dada la falta de competitividad de la economía colombiana. La nueva forma de organización económica es aquella en donde se establecen redes de apoyo y cooperación entre las empresas, sin embargo las pymes colombianas no muestran una gestión encaminadas a ese establecimiento de empresas-red.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBA VEGA, CARLOS. México después del TLCAN. *El impacto económico y sus consecuencias políticas y sociales*. Foro Internacional, vol. 43, No. 1 (171) (Jan. - Mar., 2003): El Colegio de México.
- BLUM-KULKA SHOSHANA & KASPER GABRIELE (1993). *Interlanguage Pragmatics*. New York: Oxford University Press.
- BURFISHER, MARY E.; ROBINSON, SHERMAN & THIERFELDER, KAREN. Developing Countries and the Gains from Regionalism: Links between Trade and Farm Policy Reforms in Mexico. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 84, No. 3 (Aug., 2002): Oxford University Press.
- CALDERÓN VILLAREAL, CUAUHTÉMOC & HERNÁNDEZ BIELMA, LETICIA. (2011). El TLCAN una forma de integración económica dualista: comercio externo e inversión extranjera directa. *Estudios Sociales*, Enero-Junio. 92-118.
- CARDONA ACEVEDO, MARLENY; GUTIÉRREZ OSSA, JAHIR ALEXANDER (2010). Elementos en el fortalecimiento de los mundos de producción de las pymes en Colombia desde la organización y las políticas. Medellín: *Pensamiento & Gestión*, No. 28, enero-junio, 2010, Universidad del Norte. 107-131.
- CARDONA ACEVEDO, MARLENY; CANO GAMBOA, CARLOS ANDRÉS; RAMÍREZ CARLOS JULIO; GUTIERREZ JAHIR (2006). *Mundos de producción de las PYMES en Colombia: Una aproximación desde las tecnologías, la organización y las políticas industriales*. República de Colombia. Departamento Nacional de Planeación. Dirección de Estudios Económicos. Documento 311.
- CORTÉS FORERO, RENÉ ALEJANDRO (2008). *Visión de la infraestructura en Colombia*. República de Colombia. Departamento Nacional de Planeación. Dirección de Infraestructura.
- DUSSEL PETERS, ENRIQUE (2009). *Manufacturing competitiveness: toward a regional development agenda*. Boston Massachusetts: Pardee House.
- ESCOLANO ASENSI, CARMEN V. & BELSO MARTÍNEZ, JOSÉ ANTONIO (2003). Internacionalización y PYMES: conclusiones para la actuación pública a partir de un análisis multivariante. *Revista Asturiana de Economía*. RAE No. 27.
- FERRARO, CARLO & STUMPO, GIOVANNI (comps.) (2010). *Políticas de apoyo a las PYMES en América Latina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina (Cepal).
- GALLAGER, KEVI (2009). *North American Trade policy: lessons from Nafta*. Pardee Center Report. Boston University.
- GAMBOA DILLOTN, C. & ZULUAGA MORA, SANDRA (2007). *Impacto económico del TLC con Estados Unidos en la región Bogotá-Cundinamarca*. Bogotá: Cámara de Comercio de Bogotá.
- GAMPER RABINDRAN SHANTI (2006). *NAFTA and the Environment: What Can the Data Tell Us?* Economic Development and Cultural Change, vol. 54, No. 3 (April, 2006): The University of Chicago Press.
- HILL, C. (2007). *Negocios internacionales. Competencia en el mercado global*. Mason: South Western Cengage Learning.
- HITT, M.; IRELAND, R.; HOSKISSON, R. (2004). *Administración estratégica*: Cengage learning.
- HUALDE ALFARO, ALFREDO (1998). *PYMES y desarrollo regional: La utilidad de los enfoques europeos y sus limitaciones*. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte, México.
- KIM, W.; MAUBORGNE, R. (2005). *Blue Ocean Strategy*: Harvard Business School Press.
- MORET, M. (1960). *Intercambio internacional*. Madrid: Editorial Tecnos, S.A.
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2004). *El agro colombiano frente al TLC con Estados Unidos*. Bogotá: Bolsa Nacional Agropecuaria S.A.
- MILLER MOYA, LUIS MIGUEL (2008). Una aproximación sociológica a la noción de convención social. México: *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 70, No. 4, octubre-diciembre. Universidad Nacional Autónoma de México. 649-673.
- MIRANDA LONDOÑO, A. & MÁRQUEZ ESCOBAR, C. (2005). *Intervención pública, regulación administrativa y económica: elementos para la definición de los objetivos de la regulación*. Quindío: Corporación José Ignacio de Márquez.
- NORTH D. (1990). *Institutions, institutional change and economic*. Cambridge: Cambridge University Press.
- PACHECO LÓPEZ, PENÉLOPE (2005). The Effect of Trade Liberalization on Exports, Imports, the Balance of Trade, and Growth: The Case of Mexico. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, No. 4 (Summer, 2005): M.E. Sharpe, Inc. Stable.
- Porter, Michel E. (1998). *Competitive Strategy*. New York: The Free Press.
- PÉREZ TORO, J. & BOTERO VILLA, J. (2010). *Colombia frente al sistema comercial adoptado por los Estados Unidos*. Bogotá: Editorial Kinesis.
- RICARDO DAVID (1817). *On the principles of political economy and taxation*. Oxford: 3.
- RUPER MARK, E. (1995) (Re)Politicizing the Global Economy: Liberal Common Sense and Ideological Struggle in the US NAFTA. *Review of International Political Economy*, vol. 2, No. 4 (Autumn, 1995): Taylor & Francis, Ltd.Stable.

- SAMUELSON, PAUL A. (1958). *Linear Programming and Economic analysis*. New York: McGraw-Gill.
- SMITH, ADAMS (1776). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Valladolid: Il Lerner, Max.
- SEARLE, JOHN R. (1969). *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- STIGLITZ, J. (2005). *Comercio justo para todos*. Oxford: Oxford University Press.
- VAN DICK, TEUN A. (1997). *Racismo y análisis crítico de los medios*. Barcelona: Ed. Paidós.
- VAN DICK, TEUN A. (2006). *De la gramática del texto al análisis crítico del discurso*. Barcelona: Ed. Paidós.
- VEGA CÁNOVAS, GUSTAVO. (2010). *Balance y perspectivas del libre comercio entre México y Estados Unidos*. Foro Internacional, vol. 50, No. 2 (200) (abril-junio): El Colegio de México.
- VERNON, RAYMOND (1966). *International Investment and International trade in the product life cycle*. Nueva Jersey: Prentice Hall.
- VILLAREAL CALDERÓN, CAUHTÉMOC & HERNÁNDEZ BIELMA, LETICIA (2011). El TLCAN una forma de integración económica dualista: comercio externo e inversión extranjera directa. *Estudios Sociales*, vol. 19, No. 37, enero-junio. Hermosillo, México: Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A.C. 92-118.